

Company Profile

会社紹介



INDEX

- 1 会社情報
- 2 事業について
- 3 働き方について
- 4 評価制度について
- 5 成長環境について
- 6 福利厚生について
- 7 採用情報

01

会社情報

About US



nanairo Inc.

社名の由来

nanairo(ナナイロ)という社名には、
「**企業やサービスの魅力を七色に輝かせ、唯一無二の存在として世の中に広げていく**」
という想いが込められています。

私たちが手がけるSNS運用や戦略設計は、単なる情報発信ではなく、
ブランドの多彩な側面を引き出し、最も輝く形に変えていきます。

「感情を動かすクリエイティブで、価値あるサービスが広がる社会を。」

私たちは、ただSNSを運用する会社ではありません。

本当に価値のあるサービスやプロダクトが、まだ知られていないがゆえに埋もれてしまう...

そんな時代を変えたいと本気で考えています。

御社の商品やサービスが持つ強みや想いを、

SNSを通じて最も伝わる形に磨き上げ、

ユーザーが自然と語り、広め、共感したくなるストーリーへと変えていく。

私たちは、そのプロセスを戦略からクリエイティブまで一緒に伴走するパートナーでありたいと思っています。

行動指針

1. 魅せるクリエイティブ設計を徹底する。

言葉、構図、テンポ、物語、余白まで、 プロダクトを“作品”に昇華させるクリエイティブを追求します。

2. 成果へのこだわり。

ただ投稿を作るのではなく、クライアント様の商品が選ばれるまで、 戦略・実行・改善を繰り返します。

3. クライアント様の価値を最大化する。

私たちは「商品を作る人」ではなく「魅せる人」。 だからこそクライアント様には、 価値あるプロダクトづくりに集中してもらえるよう支えます。

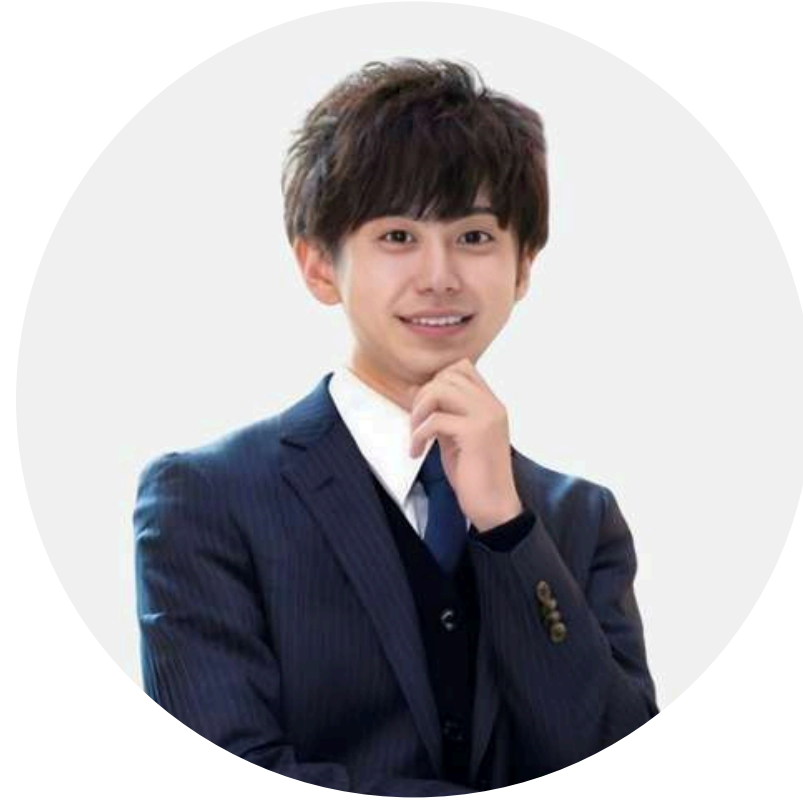
4. 感情を動かす発信を。

データドリブンな運用やクリエイティブ性だけでなく、見た人の心が動くかを常に大切に、UGCを生み出す仕掛けを追求し続けます。

5. とともに挑戦し、ともに成長する。

単なる外注として立ち位置ではなく、共創パートナーとして、戦略も、結果も、未来も一緒につくっていきます。

経営陣紹介



代表取締役
瀬戸 敦史

2018年、近畿大学を卒業後、株式会社ノーガードに入社。

国内最大級の物販スクール「アパリセ」にて講師を務め、延べ1,000名以上の受講生を支援。

SNS運用では、X・Instagram・TikTokを活用し、LINEやnoteとの連携で「認知→集客→販売」までの一気通貫のファネルを設計。SNS経由の売上拡大に貢献。

株式会社ナナイロにてSNS運用支援事業を立ち上げて、SNS運用代行・戦略コンサル・研修などを通じて、個人・法人の収益チャネルとしてSNSを活用する仕組みを広げている。

経営陣紹介



取締役
霜田 愛美

広告業界最大手の一角である博報堂DYメディアパートナーズにて、
ナショナルクライアントを中心としたSNSを起点とした総合マーケティングを担当。

Instagram・X・YouTube・TikTokなど、各SNSの特性を活かした企画設計と、
テレビ・雑誌・OOHを含むクロスメディア展開を全体プロデュース。

SNS単体ではなく、「認知→興味喚起→行動」までを設計したフルファネル型の戦略立案・実行を強みとし、
数億円規模のプロモーション案件や自治体連携プロジェクトにも携わる。

2022年より株式会社nanairoに参画し、戦略設計の視点から、SNS運用代行・広告設計・クリエイティブ企画などの
上流支援を担い、法人案件を中心としたプロジェクトの品質と成果最大化を牽引している。

メンバー

私たちnanairoのチームは、SNS運用のプロフェッショナル32名で構成されています。

ディレクター・ライター・デザイナー・アナリストが、それぞれの専門スキルを持ち寄り、
1つのアカウントをまるで「自分のブランド」のように育てています。

平均年齢

20代後半～30代前半

男女比



職種構成

ディレクター



戦略設計や全体進行をリードする司令塔

ライター



SNS特有の文脈や拡散構造を熟知した
文章設計の達人

デザイナー



アルゴリズムとユーザー心理に刺さるビジュアルを作る
クリエイター

アナリスト



数値の裏側から伸びる法則を導き出す分析の専門家

nanairo Inc.で働く魅力

ここで働く魅力は、「**成果が数字ではっきり見えるSNS運用**」にフルコミットできること。

誰かが伸ばした1本の投稿がチーム全員での議論材料になり、
次の企画やクリエイティブに即反映されます。
そのスピード感と一体感は、他では味わえません。

nanairoは、ただ仕事をこなす場所ではなく、
「**自分の企画やアイデアでクライアントの売上を動かせる**」環境です。

未経験からプロの運用者に育ったメンバーも多く、
互いに学び合いながら成長できるカルチャーがあります。

メディア掲載実績

「令和の虎」出演



「マーケおさる」対談動画出演



02

事業について

Our Business



nanairo Inc.

事業概要

■ SNS運用代行（X・Threads・Instagram・LinkedIn・Facebook）

■ SNS戦略コンサルティング

■ SNS営業代行（DMを活用した決済者アポイント獲得代行）

■ SNSライティング（note記事制作・メディア記事制作・プロフィール設計）

私たちの強み

01 成果を出すためのSNS運用ノウハウ

投稿して終わりではなく、売上に繋げる導線まで設計します。

X・Instagram・Threads・TikTok・LINEなど複数チャンネルを横断したファネル設計や、CV率の高い構成・クリエイティブテンプレートなど、これまでの実績から得た、再現性のある勝ちパターンを提供。数字に強い運用だからこそ、施策の良し悪しを感覚で終わらせず、改善し続けられます。

02 少数精鋭のSNS運用特化チーム体制

代表をはじめ、実務×戦略に精通したプロが伴走します。

Xで年商1億を作る導線設計を自ら担い、運用代行でも100万imp超や1,000リスト獲得などの実績を持つ代表が主導。チームには、SNSマーケ専門のライター・デザイナー・運用プランナーが在籍し、運用だけでなく、SNSアカウントのブランディング・思想設計から支援できます。

03 低リスクで始められるプラン設計

「ノーリスクで試したい」というニーズにも応える完全成果報酬型プランがごございます。固定費不要で始められるLINE登録・フォロー獲得ベースの成果報酬型プランを完備。スタートアップ企業、中小企業様や、SNS運用代行サービス初導入の企業でも、少額で導入→費用対効果を見て本格導入というステップを踏むことが可能です。もちろん、月額プランも選択可能です。

04 アジャイル運用 × アルゴリズム適応力

NSは日々、アルゴリズムの仕様やユーザーの関心トピックが変化し続ける領域です。nanairoでは、そうした変化に対応するために、週単位での数値分析と改善提案を組み込んだアジャイル型の運用体制を構築しています。伸びた投稿から傾向を見極め、次週の投稿に即座に反映。さらに、アルゴリズムの変化やSNSプラットフォーム側のアップデートにも迅速に対応し、新機能なども積極的に活用していきます。加えて、トレンドや時事ネタといった今の空気感を捉えたコンテンツ展開も同時に行うことで、SNS上での鮮度ある反応と拡散を獲得。変化に柔軟に対応し、スピード感を持って運用改善を繰り返すことで、再現性だけでなく、常に今この瞬間に最適化されたコンテンツを生み出す運用を実現しています。

実績

中小企業からベンチャー、D2Cブランドまで幅広い業種で導入が進んでおり、SNS経由での売上・商談獲得を実現しています。
SNS マーケティング体制を社内で構築するリソースのない企業様からも高く評価されています。

フィットネスサロン様

LINE登録数+30件/月 **280% ↑**

Threads特化のストーリー投稿とプロフィール導線の設計により、共感からLINE登録へとつながる反応が倍増。予約率も大幅に改善されました。

物販スクール運営者様

売上増加率 **320% ↑**

X運用からLINE登録→ステップ配信→面談誘導までのファネルを設計。共感ポスト+教育投稿の組み合わせで安定的な面談獲得を実現。

Web制作フリーランス様

フォロワー+600名/月 **180% ↑**

Threads上で「自分語り×ノウハウ」投稿の構成比率を調整し、反応の取れる投稿パターンを確立。プロフ遷移・LINE登録率も上昇。

D2Cブランド様

サブスク登録率 **230% ↑**

Instagram投稿構成を見直し、「使える情報×共感ストーリー」の投稿戦略を実施。プロフ遷移・保存率ともに改善し、認知～集客の基盤を構築。

士業事務所様

問い合わせ数+32件/月 **340% ↑**

X・Instagramを併用し、「信頼×実績」型投稿を強化。事例型ポストとQ&A型投稿により、クライアント様の信頼形成とCV導線を同時に改善。

AIコンサルティング企業様

資料請求数+42件/月 **220% ↑**

SNS投稿の切り口「AI導入あるある」などの共感ストーリー中心に再構成し、プロフ遷移率・保存率を改善。1件あたりのリスト獲得単価も大幅に削減されました。

SNSマーケティングの現状と見通し

市場の現状(-2024年)

■SNSマーケティング:

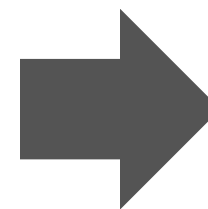
2024年、国内年間支出額は **1兆2,038億円**に達し、前年比113%と急成長中。

■インフルエンサーマーケティング:

同時期に**860億円**に拡大、前年比116%成長と注目の領域。

■SNSアカウント運用支援・コンサル分野:

450億円規模にも上り、安定した需要のある枠組みである。



今後の見通し(-2029年予測)

■SNSマーケティング:

今後も著しい成長が見込まれ、5年後には **約2兆1,313億円**(2024年比 約1.8倍)にまで拡大すると予測されている。

■インフルエンサーマーケティング:

1,645億円に拡大すると予測されている。

■SNSアカウント運用支援・コンサル分野:

約690億円に拡大すると予測されている。

なぜこの市場で働くことがチャンスなのか？

SNSマーケティングは今、未来の経済インフラとしての地位を確立しつつある段階です。
ユーザーの日常と深く結びつき、購買・共感・行動につながる重要な接点があります。

この成長の波の中で、弊社nanairoのように
戦略設計から運用、クリエイティブ、販売導線まで一気通貫で支援するチームは、単なる運用代行を超えて、クライアントの事業成長そのものを支える存在です。

SNSは変化が速く、プラットフォームやアルゴリズム、ユーザー行動が日々進化します。
この変化に最前線に関わり続ける経験は、どの業界でも通用する「戦略思考」「デジタル活用力」「成果創出力」を磨くことにつながります。

nanairoでの仕事は、

市場分析から戦略を描く力 / ターゲットを動かすコンテンツ発想力 / 効果を数字で把握し改善する運用スキル / 売上につなげる販売導線の構築力など

といった、企業が今後最も求めるデジタルスキルを総合的に習得できる環境です。

つまり、ここで得られる経験は単なるSNS運用のスキルに留まらず、
どこに行っても通用するマーケティング人材としての市場価値を高める“キャリアの武器”になります。

03

働き方について

Our Work Style



nanairo Inc.

ワークスタイル

nanairoでは、成果を出すための自由度と、仲間と学び合える環境を両立させています。

私たちの仕事は、単なる作業ではなく、クライアントのブランドを“育てる”クリエイティブな仕事。
だからこそ、メンバー一人ひとりが最もパフォーマンスを発揮できる働き方を選べるようにしています。

01

フルリモート&全国から参画OK

- ・拠点は東京・銀座ですが、チームは全国各地に在籍
- ・Zoom、Slack、Notionを活用し、離れていてもリアルタイムで連携
- ・「地方に住みながら、都心レベルの仕事をしたい」という人も活躍中

02

柔軟な時間設計

- ・基本は平日稼働ですが、納期を守れば時間の使い方は自己裁量
- ・午前は子どもの送迎、午後から集中して制作、夜に数値分析など、生活スタイルに合わせて働ける
- ・納品・ミーティング日以外は、自分のベストな時間帯にパフォーマンスを発揮可能

03

チーム連携と成長機会

- ・SNSディレクター、ライター、デザイナー、アナリストが1案件に横断的に関わるチーム制
- ・各職種の視点やノウハウを日常的に吸収できるため、未経験からでも短期間で専門スキルを習得可能
- ・伸びた投稿や成功事例は即共有し、翌週の運用に反映する“高速PDCA”文化

04

成果が見えるから、やりがいがある

- ・「この1本の投稿でCVが〇件増えた」「改善した導線で売上が2倍になった」など、成果が数字で返ってくる仕事
- ・自分のアイデアやクリエイティブが、クライアントの売上やブランド価値向上に直結する瞬間を実感

ワークフロー

nanairoのSNS運用は、戦略からクリエイティブ制作・運用・改善までワンチームで伴走します。
1案件ごとにディレクター・ライター・デザイナー・アナリストが入り、役割を分担しながらも密に連携します。

STEP1

ヒアリング・現状分析

ディレクターがクライアントの事業内容・商品・ターゲット・現状課題を深掘り。

既存投稿のパフォーマンスや競合アカウントも分析し、改善余地を洗い出す。

新人メンバーもディレクター同席のもと、ヒアリングの場に参加できるため、現場感を学びながら実践スキルを身につけられる。

STEP2

戦略・コンセプト設計

ペルソナ設計、媒体選定(X・Instagram・Threads等)、KPI設定をチームで策定。

「どの順序で認知→共感→信頼→行動へ導くか」をストーリーとして構築。

ライター・デザイナーも初期段階から参画し、運用の方向性を共有。

STEP3

コンテンツ制作

ライター：SNS特化の文章構成・トンマナ調整・フック作成。

デザイナー：視覚的に刺さる画像・動画・図解の制作。

ディレクター：全体統一感と戦略の反映をチェック。

必要に応じてABテスト用の複数パターンを同時制作。新人も先輩レビューを受けながら担当範囲を拡大。

STEP4

運用・交流活動

投稿スケジュール管理、予約投稿、ターゲットアカウントへのいいね・リプ・フォローなどのエンゲージメント活動を実施。

運用はチーム共有ツールChatwork でリアルタイムに進捗管理し、やりとりもスムーズ。

STEP5

分析・改善提案

アナリストが投稿別のインプレッション、保存数、CTR、LINE登録率を数値化。

毎週・毎月のミーティングで分析結果と改善提案を共有し、翌週の運用に即反映。

新人メンバーもデータを見ながら改善案を出し、早期から企画力を磨ける。

ワークフローの特徴

複数人担当制で、
1人に全てを丸投げしないから
安心してスキルアップ可能



レビュー&フィードバック文化
で成長スピードが早い



メンバー全員が成果志向があ
り、数字で効果を確認しながら
改善できるので達成感大きい



働き方スケジュール例



SNSディレクター

30歳 / 入社2年目 / 元営業職 / 趣味: カフェ巡り

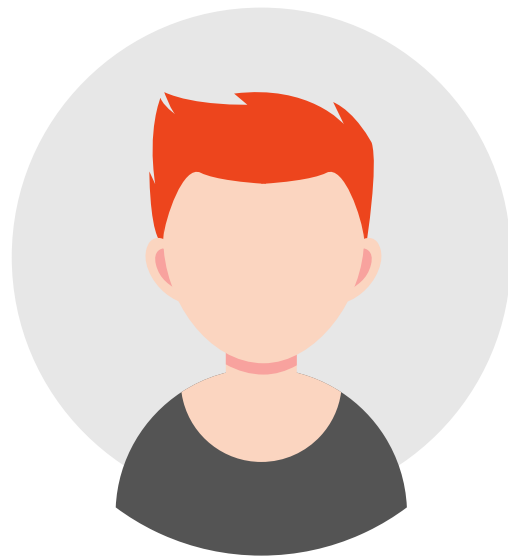
1日のスケジュール(平日)

- 09:30 Chatworkでチームメッセージ確認・当日のタスク整理
- 10:00 クライアントとの定例MTG(進捗確認・改善提案)
- 11:00 新規案件の戦略設計(ペルソナ設定・KPI策定)
- 12:30 昼休憩(近所のカフェで気分転換)
- 13:30 制作中の投稿構成チェック・ライター/デザイナーへのフィードバック
- 15:00 競合アカウント分析・改善案作成
- 17:00 Chatworkでチーム進捗共有・翌日の準備
- 18:00 業務終了 / ジムでトレーニング

1週間のスケジュール

- 月 チーム全体朝会・週次KPI確認
- 火 クライアントA定例＋戦略調整
- 水 コンテンツレビュー日
- 木 クライアントB・C定例
- 金 週次分析レポート作成・改善提案提出

働き方スケジュール例



SNSライター

27歳 / 入社1年目 / 元フリーランスライター / 趣味:写真撮影

1日のスケジュール(平日)

- 10:00 Chatworkで案件確認・前日フィードバック反映
- 10:30 クライアントの最新情報収集(SNS・公式HP・業界ニュース)
- 11:00 投稿案作成(フック・構成・CTA設定)
- 13:00 昼休憩(カメラ片手に街歩き)
- 14:00 ディレクターへ初稿提出・修正対応
- 15:30 他案件のリサーチ・ストックネタ作成
- 17:00 Chatworkで進捗共有・翌日タスク整理
- 18:00 業務終了 / 趣味の写真編集タイム

1週間のスケジュール

- 月 担当案件の週次テーマ共有
- 火 投稿初稿作成
- 水 フィードバック修正
- 木 追加投稿作成・ABテスト案出し
- 金 週次分析共有・改善案メモ作成

働き方スケジュール例



デザイナー

32歳 / 入社3年目 / 元広告代理店デザイナー / 趣味:イラスト制作

1日のスケジュール(平日)

- 09:30 Chatwork確認・タスク整理
- 10:00 投稿用画像の制作(ブランドトーン・構図設計)
- 12:00 昼休憩(イラスト練習)
- 13:00 ディレクターと構図共有・修正
- 15:00 リール動画の編集・サムネイル制作
- 17:00 Chatworkでデータ納品・進捗共有
- 18:00 業務終了 / 趣味のイラスト制作時間

1週間のスケジュール

- 月 制作案件の優先度決定・素材収集
- 火 静止画デザイン制作
- 水 動画編集日
- 木 複数案件の納品
- 金 改善案共有・新テンプレート開発

04

評価制度について

Our Personnel Evaluation System



nanairo Inc.

評価のタイミング

nanairoでは、「**成果**」と「**プロセス**」の両方を大切にする**評価制度**を導入しています。

SNS運用というクリエイティブな領域だからこそ、数字での成果だけでなく、

そこに至るまでの企画力・改善力・チーム貢献も評価します。

四半期ごと(年4回) の評価面談を実施

- 面談では、上司との1on1形式で成果の振り返りとキャリア相談を実施
- 成果目標、行動目標の達成度をもとに評価を決定

評価項目

01

成果指標(KPI達成度)

.....

- 担当案件の数値目標(例:
インプレッション数、CTR、
LINE登録数、CV数)
- 改善提案の実行による数値
の向上度
- 担当クライアントの継続率、
満足度

02

プロセス指標(行動評価)

.....

- 投稿のクオリティ、納期遵守
- 改善提案の質と実行力
- 新しい施策やツールの活用
姿勢
- チーム連携、情報共有の積
極性

03

クリエイティブ評価

.....

- 独自性のある企画提案
- 反応率を高める構成やデザ
インの工夫
- 他案件へのノウハウ展開

評価と報酬の連動

評価結果は、昇給・賞与・役職登用に反映

- 成果を上げたメンバーは、年2回の昇給チャンスあり
- 高評価者は、ディレクターやプロジェクトリーダーへの昇格ルートも用意

05

成長環境について

Our Growth Environment



nanairo Inc.

キャリア成長との連動

- 評価面談時にキャリア希望をヒアリングし、「SNSライター → ディレクター」「デザイナー → クリエイティブリーダー」などの**職種間ステップアップ**も可能
- 社内研修・外部講座受講支援で、評価に直結するスキルを習得できる

キャリアパスモデル

STEP1

入社0～6ヶ月(アシスタント期)

- 先輩ディレクター、ライター、デザイナーの案件に同行
- Chatworkでの進行管理、納品物のチェック補助
- 投稿作成や簡単なリサーチなど、サポート業務からスタート
- 社内研修&OJTでSNS運用の基礎とツールの使い方を習得

目標 担当案件の一部業務を自走できるようになる

STEP2

入社6ヶ月～1年(担当者期)

- 1～2案件の運用を主担当として担当
- 戦略ミーティングに参加し、改善案を提案
- 投稿構成・デザイン・分析などを一通り実務経験
- クライアントとの直接コミュニケーションも開始

目標 案件全体を1人で運用できるスキルを身につける

STEP3

入社1～2年(リーダー候補期)

- 複数案件を並行管理し、ディレクション業務も担う
- 新人メンバーの指導・レビューを担当
- KPI達成を意識した改善施策を主導
- 大型案件や戦略性の高いプロジェクトに参加

目標 プロジェクトリーダーとして成果を安定的に出せる

STEP4

入社2～3年(リーダー／専門職確立期)

- キャリア選択①:
複数案件を統括するディレクター／プロジェクトマネージャーへ
- キャリア選択②:
ライティング・デザイン・分析など専門職としてスペシャリストへ
- 事業拡大の中心メンバーとして、新サービス開発や組織運営にも関与
- 年収アップ＋役職手当など報酬面も向上

目標 チームを牽引し、nanairoの成長を支える存在になる

キャリア制度

四半期ごとの評価面談

.....

年4回の評価面談で、成果（KPI達成度）とプロセス（行動・提案力・チーム貢献）を両軸で評価。

昇給・昇格のチャンス

.....

高評価者は年2回の昇給機会あり。
ディレクターやプロジェクトリーダーなど役職登用の道も開かれます。

キャリア選択の自由度

.....

ディレクター・ライター・デザイナー・アナリスト間での職種間ステップアップも可能。

例：

ライター → ディレクター

デザイナー → クリエイティブリーダー

キャリア形成の特徴

専門性と総合力の 両方を育てる

.....

案件ごとに異なる業界や商材を扱うため、業界知識やマーケティング視点が自然と身につきます。

複数案件経験で 成長速度UP

.....

1～3案件を同時並行で担当するため、短期間で多様な施策・クリエイティブパターンを習得可能。

チーム制での 実務経験

.....

ディレクター・ライター・デザイナー・アナリストが連携するため、自職種以外の知見も吸収できます。

キャリアに対する取り組み

スキル共有会(毎月開催)



.....

成功事例や伸びた投稿の分析を全員で共有し、翌週以降の運用に反映。

.....

外部講座・ツール利用支援



.....

Canva Proや有料分析ツールの提供、必要に応じた外部セミナー受講費用の補助。

.....

フィードバック文化



.....

初稿レビューや数値分析のフィードバックをリアルタイムで受けられるため、改善→成長のサイクルが早いです。

.....

新人研修

入社0～1ヶ月 基礎研修

- SNS運用の全体フロー理解(戦略設計～改善提案まで)
- Chatworkの使用方法、タスク管理ルール
- 各SNSのアルゴリズムや最新トレンドの理解
- 投稿構成・デザイン基礎・分析レポート作成方法

入社2～3ヶ月目 OJT研修

- 先輩メンバーが担当する案件にアシスタント参加
- 投稿制作や素材収集、簡単な数値集計からスタート
- 週1回のメンター面談で進捗・課題を確認

入社4ヶ月目以降 担当案件開始

- 小規模案件や一部領域から主担当を任される
- フィードバックを受けながら改善・成果創出を経験
- 四半期評価で次のステップ(案件増／役職)を検討

05

福利厚生について

Our Employee Benefits



nanairo Inc.

働きやすさを支える制度

フルリモート勤務制度

全国どこからでも勤務可能。
ChatworkやZoomで
スムーズに連携できる環境を完備。

フレックスタイム制(コアタイムなし)

納期やMTGなどのスケジュールを守ることが
できれば、ライフスタイルに合わせた勤務
時間を自由に設計可能。

完全週休2日制(土日祝休み) + 年末年始休暇

プライベートや家族との時間も確保できます。

有給休暇・特別休暇制度

急な体調不良や家庭の事情にも柔軟対応。

成長を支える制度

有料ツール・教材の提供



.....

Canva Pro／有料分析ツール／画像・動画編集ソフトなどを会社負担で利用可能。

.....

外部研修・セミナー費用補助



.....

SNSマーケティングやデザイン・ライティングのスキルアップに必要な外部講座受講を支援。

.....

社内スキル共有会(月1回)



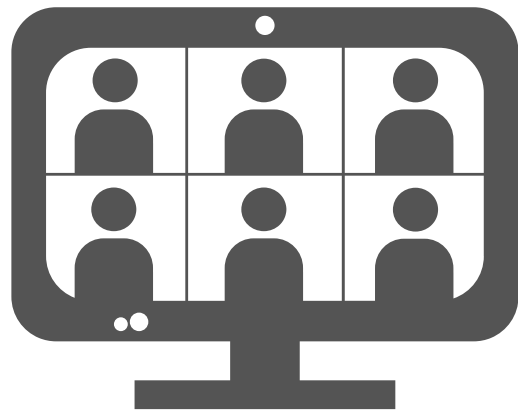
.....

最新のSNSトレンドや成功事例を全員で共有し、翌週から即実践。

.....

成長を支える制度

定例オンライン交流会



.....

雑談や近況報告を交えたオンラインミーティングで、リモートでも孤立しない環境。

.....

成果共有ミーティング



.....

伸びた投稿や成功事例を全員で称賛し合う文化。

.....

安心して働ける制度

■ 業務用PC・周辺機器貸与制度（規定あり）

■ 副業OK（社内規定に準ずる）

■ 産休・育休制度（男性社員取得実績あり）

06

採用情報

Recruitment Information



nanairo Inc.

募集している職種

SNSディレクター

- クライアントとの折衝、戦略設計、進行管理を担当
- 複数案件をまとめ、成果を出すための舵取り役

SNSライター

- SNS特有の文章構成・フック・ストーリーテリングが得意な方
- 投稿制作や企画提案に挑戦したい方

デザイナー

- SNS映えする静止画・動画・図解の制作スキルを持つ方
- ブランドトーンを理解し、ビジュアルで価値を伝えられる方

SNSディレクター

- 数字やデータから改善案を導き、成果を最大化できる方

募集している人材

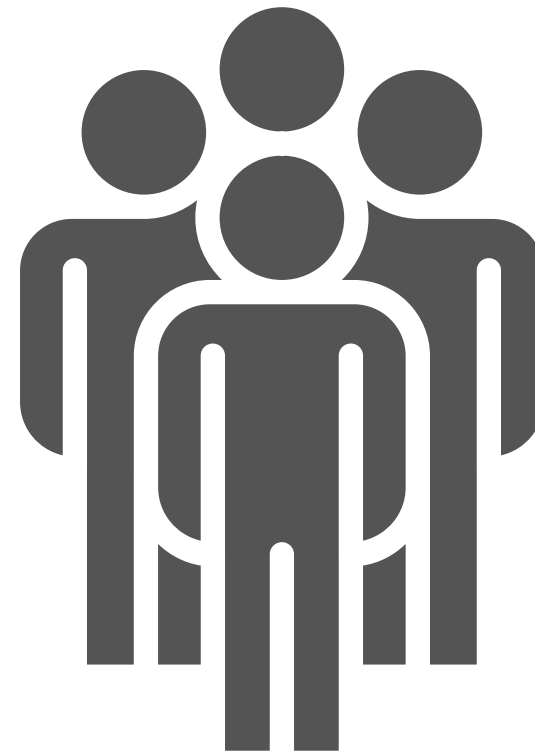
- ✓ SNSやマーケティングに興味があり、最新トレンドをキャッチアップできる方
- ✓ 成果を出すために数字分析と改善を繰り返せる方
- ✓ チームで協力しながらゴールを目指せる方
- ✓ 主体的に学び、提案や実行ができる方
- ✓ リモート環境で自己管理ができる方

活躍している人の特徴

数字×クリエイティブの
両方に興味がある人

クライアントと二人三脚で
成果を追う姿勢を持てる人

SNSでの発信や分析を
楽しめる人



ご採用までの流れ

応募は公式サイトまたは各種求人媒体からエントリー可能

【採用フロー】

書類選考 → オンライン面談(1～2回) → ご内定

応募はこちら



📞 050-1724-7716

(営業時間 平日10:00～18:00)

✉️ saiyou@nanairoinc.co.jp

🌐 <https://nanairoinc.co.jp>

※ただいま弊社ホームページはリニューアルに伴う改修作業を行っており、一時的にアクセスできない状態となっております。
ご不便をおかけいたしますが、何卒ご理解のほどよろしくお願い申し上げます。

会社概要

会社名：株式会社nanairo / nanairo Inc.

代表者：瀬戸 敦史

設立年：2022年9月27日

所在地：東京都中央区銀座7丁目13番6号銀座サガミビル2階(受付)/3階

資本金：7,716,000円

従業員数：32人

取引銀行：三菱UFJ銀行 銀座支店

事業内容：

- SNS運用代行
(X、Instagram、Threads、TikTok、LinkedIn、Facebookの運用支援と実行)
- SNS戦略コンサル
(SNSを活用した戦略設計から運用アドバイスまでを一貫して行うコンサルティング事業)
- SNS営業代行
(DM機能を活用した決済者アポイントメント獲得支援)
- SNSライティング(note記事制作・メディア記事制作・SNSプロフィール設計などのライティング業務代行)



Thank You!

ご覧いただきありがとうございました。



nanairo Inc.